

WEBMONEY MAKER

# CRÉER SON EMPIRE SUR EBAY

*Le guide pas à pas ultime pour réussir  
en dropshipping sur eBay.*

ROMAIN DESSON

Au travers de cette formation sous forme d'eBook, vous apprendrez pas à pas comment reproduire une stratégie gagnante que j'ai mise au point sur eBay.

Que vous soyez novice ou avancé, toutes la valeur apportée dans cette formation est bonne à prendre, je donne beaucoup d'astuces que seuls ceux qui sont réellement rentables en dropshipping connaissent.

## **TABLES DES MATIERES**

- 1.Introduction
- 2.Qu'est ce que le dropshipping ?
- 3.Pourquoi eBay ?
- 4.Quels fournisseurs choisir ?
- 5.Comment mettre en place le processus ?
- 6.Comment scaler et augmenter son chiffre ?
- 7.Comment aller plus loin ?

## 1.INTRODUCTION

Tout d'abord, qui suis-je pour vous parler de dropshipping ? L'un de ces nombreux gourous que l'on voit partout ? Un type random qui veut vous vendre une formation à 700 balles ? Pas du tout.

J'écris ceci uniquement pour vous partager mon expérience avec le dropshipping, je suis ici pour vous faire avancer, vous aider à réaliser vos objectifs que ce soit à court, moyen ou long terme.

Je n'ai aucune prétention à être le meilleur formateur que ce monde ait porté ni le meilleur vendeur, j'arrive simplement aujourd'hui à vivre de mon business en dropshipping, je n'ai aucun autre business donc vous pouvez être sûrs que je sais de quoi je vais vous parler dans les chapitres suivants et qu'il n'y aura aucune langue de bois.

Donc, je m'appelle Romain, j'ai 21 ans à l'heure où j'écris ceci et je vis du dropshipping depuis août 2019. Vous allez me dire que je suis un jeune inexpérimenté qui essaye de se vendre comme un formateur de renom mais retenez bien les paragraphes précédents durant toute votre lecture, je suis là uniquement dans le but de vous aider. J'étais commercial terrain depuis mes 18 ans, c'est un métier que j'ai toujours apprécié mais durant l'été 2019, faisant du porte à porte pour la 10ème fois de la semaine sous presque 40 degrés, j'ai réalisé que je préférerais largement être en train de me prélasser à la plage en profitant d'un bon mojito bien frais.

J'ai donc décidé de passer à l'action.

Je suis curieux, obstiné et bosseur de nature, ce qui m'a largement aidé à passer le pas je vous l'accorde. J'avais déjà essayé le dropshipping avec Shopify et FacebookAds il y a quelques années mais je n'avais fait aucunes ventes et j'avais perdu l'argent de mon job d'été là dedans, j'avais donc abandonné.

Jusqu'à ce que je découvre les marketplaces dont je vous reparlerais plus tard.

Voilà qui est fait pour les présentations, nous pouvons donc maintenant passer aux choses sérieuses et parler d'argent, de business et de votre liberté financière.



## 2. QU'EST CE QUE LE DROPSHIPPING ?

Vous voyez ce mot là partout ces dernières années, j'en parle également depuis le début, vous savez sûrement déjà ce qu'est le dropshipping mais une piquête de rappel ne fera pas de mal.

Le dropshipping est donc une forme de e-commerce (entendez par là un commerce entièrement numérique qui ne possède aucunes

boutiques physiques.). La particularité de ce type de vente en ligne est le fait que le vendeur n'est qu'un intermédiaire entre le fournisseur et le client, je m'explique : En tant que dropshippers, votre but est de trouver un produit chez un fournisseur et le vendre sur différents canaux. Tout le principe réside dans le fait que vous n'avez pas de stock,



lorsqu'un client passe une commande chez vous, vous commandez ce produit chez votre fournisseur et vous le faites envoyer directement chez votre client. Bien-sûr, vous prenez une commission lors de la transaction qui sera donc si vous avez suivi la différence de prix entre le prix du produit chez votre fournisseur et le prix de vente que vous pratiquez.

Expliquer comme ceci, ça à l'air simple ! Et ça l'est !

L'avantage principal de cette méthode de vente est le fait que vous n'avez aucuns stocks ni aucune logistique à gérer, votre fournisseur s'en chargera pour vous, cela vous retire donc énormément de coûts de stockage et d'envoi.

L'inconvénient maintenant est que vous n'avez pas de stock ! Et oui, pour être tout à fait transparent avec vous, cela à beau être le plus gros avantage du dropshipping, c'est également le plus gros inconvénient. En effet, le fait de ne pas avoir la main mise sur les produits que vous vendez vous rend totalement dépendant de votre fournisseur. Si l'envoi n'est pas soigné, si il n'arrive pas dans les temps, si le produit est de mauvaise qualité, c'est à vous que le client s'en prendra et comme vous n'avez aucuns moyen de gérer le stock et l'envoi, vous serez la plupart du temps obligé de rembourser le produit.

Cependant, si vous choisissez vos produits et votre fournisseur correctement, vous n'aurez que très peu de soucis (les clients insatisfaits existeront toujours). De plus, les bénéfices engendrés combleront largement vos demandes de retours et vos remboursements.

### 3.POURQUOI EBAY ?

Et oui, cet ebook parle du dropshipping sur eBay et pourtant je n'ai même pas encore mentionner cette marketplace !

Déjà, qu'est ce qu'eBay ?

eBay est l'une ci ce n'est la plus vieille marketplace, elle à été créer en 1995 aux Etats Unis et c'est ensuite étendue très rapidement dans le monde entier. Qui ne connaît pas eBay ? Vous connaissez très certainement cette plateforme pour les ventes aux enchères qui ont largement contribuer a l'image de l'entreprise mais saviez vous que depuis quelques années, énormément de professionnels de la vente en ligne c'étaient installés sur eBay ? Et oui, parmi ces professionnels, se trouvent énormément de dropshippers.

Donc à la question « Pourquoi eBay ? » je répondrais que

principalement parce

que c'est une

plateforme qui est en

place depuis 25 ans,

qu'elle à mit des

millions de

particuliers en

relation avec des

professionnels de la

vente, que

l'ensemble des sites

eBay c'est 11 millions

de visites mensuelles

en moyenne et plus

d'1 million de visites

journalière en 2019,

parce que eBay, c'est la 8e plus grosse entreprise dans le domaine du

commerce en ligne.

#### Le Top 15 des sites et applications « e-commerce » les plus visités en France - Internet Global 3 écrans - 1<sup>er</sup> trimestre 2019

En moyenne 42,9 millions d'internautes (68,3% des Français) ont consulté, chaque mois, au moins un des sites et/ou applications du Top 15 « e-commerce ».

Rang	Marques	Visiteurs uniques moyens par mois	Couverture France mensuelle (en % de la pop. Française)	Visiteurs uniques moyens par jour
1	Amazon (B)*	29 701 000	47,3%	4 966 000
2	Cdiscount (B)*	20 157 000	32,1%	2 148 000
3	Fnac.com (B)*	14 470 000	23,0%	1 001 000
4	vente-privee (B)*	13 380 000	21,3%	2 893 000
5	Booking.com (B)	12 210 000	19,4%	996 000
6	Oui SNCF (B)*	11 833 000	18,8%	1 047 000
7	E.Leclerc* (B)	11 554 000	18,4%	1 192 000
8	eBay (B)*	11 295 000	18,0%	1 330 000
9	Carrefour (B)*	11 041 000	17,6%	986 000
10	Wish (B)	10 849 000	17,3%	1 954 000
11	Groupon (B)*	10 761 000	17,1%	1 264 000
12	Vinted (B)*	9 754 000	15,5%	2 280 000
13	Leroy Merlin (B)*	9 500 000	15,1%	671 000
14	Airbnb (B)	8 712 000	13,9%	830 000
15	Darty (B)*	8 334 000	13,3%	469 000

\*Sites adhérents à la FEVAD

Maintenant, eBay propose également beaucoup d'avantages pour nous. Le plus gros est le fait de n'avoir à faire aucune publicité. En effet, eBay fait de la publicité lui même pour son site web, il vous arrivera donc d'apparaître dans les résultats google sans rien avoir à faire, sans travail ni argent supplémentaire, ce n'est que du bonus.

La plateforme eBay est une réelle opportunité qui n'est pas à sous estimer, assez peu de personnes encore aujourd'hui utilisent cette plateforme pour faire du dropshipping, il reste donc une bonne part du gâteau à prendre et pourquoi pas par vous ?



## 4. QUELS FOURNISSEURS CHOISIR ?

Si vous avez bien suivi jusqu'ici, quand on parle de dropshipping, on ce doit de porter une attention toute particulière aux fournisseurs. J'utilise le mot fournisseur au pluriel mais vous allez voir que je vous en recommande fortement un seul.

Le choix du fournisseur est crucial dans la méthode et il déterminera la pérennité de votre business dès ces débuts. Je l'ai dit tout à l'heure, vous allez être totalement dépendant du fournisseur, vous n'aurez aucun contrôle que ce soit sur la livraison ou la qualité du produit, il faut donc choisir un fournisseur qui saura apporter un service de livraison de qualité ainsi que des produits également de qualité.

Le fournisseur dont je vais principalement vous parler ne sera autre que le grand Amazon.

Je sais, ça fait bizarre de parler d'Amazon dans un eBook consacré à eBay. Cependant, vous allez comprendre pourquoi Amazon sera notre meilleur allié dans l'aventure du dropshipping sur eBay.

Cette méthode de vente est appelée « online arbitrage », c'est un terme désignant le fait de profiter de la différence de prix d'une plateforme à une autre. Un exemple vaut milles mots.

Vous trouvez une paire de chaussette à 5€ sur Amazon. Après une recherche rapide, vous vous rendez compte que cette paire de chaussette est vendue 8€ par des vendeurs sur eBay (les petits filous). Vous en concluez donc que vous pouvez vendre ce produit à ce prix sur eBay en vous fournissant chez Amazon. Vous mettez donc une annonce sur eBay et vous vous servez d'Amazon pour envoyer vos paires de chaussette chez les clients d'eBay.



Amazon à également un énorme avantage par rapport aux sites d'importation de Chine comme Aliexpress, Alibaba, Wish... Ils livrent en seulement 2 à 3 jours contre 4 à 6 semaines pour les produits venant de Chine.

Je ne sais pas pour vous mais moi, en tant que consommateur, je préfère que mon colis arrive en quelques jours plutôt que plusieurs semaines quittes à payer un peu plus cher.

L'autre avantage d'Amazon concerne les retours. En effet, les retours Amazon sont GRATUITS. Le gros point positif pour vous est que si un client n'est pas satisfait de votre produit ou qu'il y a un problème avec ce dernier, vous n'avez qu'à envoyer le bordereau de retour qu'Amazon vous donne à votre client. Ainsi, le produit ne passe pas par chez vous, vous n'avez aucun frais de retour ni vous ni votre client et croyez moi, lorsque l'on dit à un client que le retour est gratuit, sans condition et sous 30 jours, il est beaucoup plus enclin à passer commande.

En bref, le service excellent de vente que propose Amazon est un gros argument marketing pour nous les dropshippers, nous pouvons nous en servir pour augmenter grandement la satisfaction de nos clients et également pour nous faciliter la vie.

Si ces raisons ne vous ont pas convaincu à utiliser Amazon comme fournisseur, vous pouvez toujours sourcer vos produits sur Aliexpress mais attention aux délais de livraison souvent très long et aux produits pas toujours de bonne qualité. Je vous conseille d'utiliser Aliexpress lorsque vous voulez faire du stock, on en reparlera plus tard. Si vous voulez faire du dropshipping avec Aliexpress, faites attention aux délais de livraisons annoncé et si possible, commandez un exemplaire du produit pour voir la qualité.

Essayez également de toujours trouver un produit disponible dans les entrepôts Français d'Aliexpress.



## 5.COMMENT METTRE EN PLACE LE PROCESSUS ?

Dans cette cinquième partie, nous allons nous attaquer au plus gros du travail. C'est maintenant qu'il va falloir être vraiment attentif et brancher ses neurones. C'est la partie qui va déterminer la prospérité ou non de votre business. Rassurez vous, je vais vous donner toutes les clés de la réussite, clés que j'ai moi même utilisées.

La première chose à savoir est qu'eBay n'aime pas les dropshippers ! En effet, il va falloir user de ruses et de stratagèmes afin de contourner les différents blocages qu'eBay pourrait vous infliger. J'ai moi même eu à faire face à bon nombre de ces blocages et par moment, c'est réellement démotivant. Heureusement pour vous, si vous suivez ma méthode, vous n'aurez à faire à aucuns de ces blocages.

La première chose à savoir avant de se lancer est qu'il va falloir être patient dans un premier temps. Je vous parle ici d'un business à long terme, on ne pourra pas le mettre en place en 3 jours pour gagner 1000 euros par mois. Il va falloir qu'eBay apprenne à vous connaître, qu'il sache ce que vous comptez faire sur sa plateforme, si il peut vous accorder sa confiance. Je personnifie beaucoup eBay mais en réalité, ce n'est qu'un algorithme. Cela veut dire que votre progression en tant que vendeur ne dépendra que de cet algorithme, aucun humain ne sera impliqué à part vous. Ce sera donc dans un premier temps, une bataille contre la machine que vous devrez mener. Heureusement pour nous, nous savons aujourd'hui comment flatter cette machine et obtenir ces bonnes grâces !

La première étape sera donc la création d'un compte eBay ainsi que d'un compte PayPal si vous n'en possédez pas. Je ne pense pas avoir besoin de vous expliquer dans le détail comment créer ces deux comptes, c'est assez simple et les deux plateformes expliquent très bien comment faire. Vous aurez besoin d'un compte PayPal car c'est le seul moyen de recevoir de l'argent sur eBay.

Ensuite, vous devez vous dire « chouette, c'est parti pour lister 100 produits en dropshipping » GROSSE ERREUR. Je m'explique. Il ne faut SURTOUT pas commencer à mettre en vente des produits sur eBay en dropshipping. C'est le meilleur moyen pour vous faire black lister instantanément.

La première chose que vous allez faire après la création de votre boutique est de vous balader un peu sur eBay. Vous devez me prendre pour un fou mais cela a une réelle importance. Vous savez sûrement que les navigateurs utilisent ce que l'on appelle des cookies afin de récupérer vos données pour analyser vos préférences de navigation sur le web. Et bien eBay fait de même. Sauf qu'eBay utilise ces informations pour analyser votre comportement. Vous ferez donc croire à l'algorithme dans un premier temps que vous êtes un simple visiteur. Cette étape n'a pas besoin de durer longtemps, c'est juste pour éviter que vous vous jetiez sur la mise en ligne d'annonces. Promenez vous simplement sur eBay régulièrement.

Ensuite, vous pouvez commencer à lister des produits mais pas n'importe quoi ! Nous allons avoir 3 possibilités à ce niveau.

Soit vous avez des objets chez vous dont vous ne vous servez plus, par exemple, une paire de chaussure, un chargeur, des écouteurs... Vous pouvez lister ces produits dans un premier temps.

Soit vous n'avez rien à vendre chez vous, alors je vous conseille d'acheter de petits produits sur eBay (ce qui en même temps apportera des avis sur votre compte qui seront très importants par la suite) et de les revendre sur votre boutique. Vous trouverez toujours des produits très peu chers sur eBay que vous pourrez revendre au même prix.

Soit vous avez un petit capital de départ qui pourra vous permettre en même temps que de passer les restrictions, commencer à vous faire de l'argent. Vous trouvez des produits d'occasion à vendre sur Leboncoin par exemple et vous essayez d'en tirer un bon prix pour ensuite les mettre en vente sur eBay. À titre personnel, j'ai fait ceci pendant de nombreuses semaines avec des cartes graphiques que j'achetais en lot sur Leboncoin pour ensuite les revendre sur eBay.

Ces 3 méthodes servent principalement à montrer à eBay que vous vendez comme n'importe quel particulier pourrait le faire. Le point principal de ce processus est de laisser les objets en vente plusieurs jours. Ce n'est pas un problème si vous n'avez pas ou très peu de vente, le fait d'avoir des objets en vente habituera déjà eBay à vous. Si vous faites des ventes durant cette période, n'hésitez pas à réclamer des avis auprès de vos clients. Vous devrez laisser ces produits pendant environ 2 semaines dans un premier temps.

Il se peut que durant cette étape, eBay vous envoie un mail de vérification. Pas de panique, ils vont simplement vous demander de

vérifier votre identité. Envoyez leur les documents qu'ils demandent et surtout, ne parlez à aucun moment de dropshipping.

Au terme des deux semaines avec vos produits, vous pourrez doucement commencer à lister des produits en dropshipping. Quand je dis doucement, je devrais même dire très doucement dans un premier temps.

Ce que vous allez faire c'est que vous allez chercher un produit qui se vend déjà bien sur eBay et que vous pourrez aller chercher chez Amazon ou Aliexpress au choix. Je vous déconseille d'utiliser Aliexpress au tout début car vous serez obligé de dire que le produit n'est pas en France et comme vous le devinez, eBay va directement vous griller.

Une fois que vous avez votre produit, vous pouvez le mettre en vente. N'hésitez pas à mettre énormément de mots clés dans le titre afin de booster le référencement.

Pour la description, inspirez vous de la description du produit sur Amazon, je conseille souvent les listes à puces, ça a l'avantage d'être rapide à lire et très clair.

Utilisez des mots percutants, il faut bien travailler vos descriptions, se sera votre argument de vente.

Pour les photos, prenez celles de votre fournisseur et n'hésitez pas à les dupliquer afin de mettre 12 photos (le maximum), cela boostera encore votre référencement sur eBay.

Pour la livraison, sélectionnez « autres livraisons en 48h ». Ne mettez pas colissimo ou Chronopost car il se peut qu'Amazon n'envoie pas avec ces services. La livraison en 48h aussi améliorera votre visibilité. Pour les délais d'expédition, mettez 1 jour ouvrable pour vraiment réduire le plus possible la date d'arrivée.

Vous allez appliquer cela à chaque produits que vous mettrez en vente. Au début, eBay vous met en avant pour vous tester, profitez de ce moment pour vous démarquer de la concurrence.

Vous allez commencer à partir de la troisième semaine si vous avez bien suivi par lister un produit par jours en dropshipping.

La « première semaine » vous listerez donc un produit par jour. Attention à bien choisir vos produits, comme vous n'en n'aurez pas énormément.

Cette semaine est idéale pour tester des produits, vous verrez vite si ce sont des produits qui intéressent ou non en regardant le nombre de vues. Pensez à bien vérifier qu'ils sont dans la bonne catégorie pour augmenter votre visibilité.

Au terme de la première semaine, vous aurez donc déjà 7 produits en dropshipping, si ce sont des produits intéressants avec un prix juste, vous allez rapidement commencer à faire des ventes.

La deuxième semaine de dropshipping, vous pourrez lister plutôt 2 produits par jours toujours en étant aussi rigoureux que lors de la première semaine.

Vous continuerez de cette façon jusqu'à atteindre 3 mois d'ancienneté sur votre compte. Pourquoi 3 mois ? Car c'est le moment où eBay ne vous surveille plus et où il n'y aura plus de restriction quand au blocage de fonds sur PayPal par eBay.

Je vous met un petit tableau récapitulatif :

Semaine 1	Vous lister 3/4 produits domestiques, que vous possédez ou que vous avez achetés préalablement.
Semaine 2	Vous commencez à lister 1 produit par jour en dropshipping en vous fournissant chez Amazon de préférence.
Semaine 3	Vous pouvez maintenant lister 2 produits par jours mais toujours en faisant des annonces rigoureuses.
Semaine 4,5,6...	Vous lister un produit supplémentaire par semaine, à la semaine 4, 3 produits. Semaine 5, 4 produits etc... Jusqu'à ce que vous arriviez à 3 mois.
Semaine 12/13	Vous avez maintenant champs libre pour lister autant de produits que vous voulez, vous n'aurez plus de restrictions.

Cette méthode est la meilleure pour être sûr d'avoir un compte eBay clean, qui ne se fera pas bloquer.

Quelques conseils très pratiques :

Durant cette période, il se peut qu'eBay vous envoie un message pour vous redemander vos informations et également demander des factures des produits que vous vendez. C'est ici que la majorité des entrepreneurs bloquent car ils ne savent pas comment répondre, étant donné que nous n'avons pas de factures du produit en tant que

dropshippeurs. Et il ne faut surtout pas envoyer une facture Amazon, ils vont vous griller directement.

La solution est de dire à eBay que vous avez un stock assez important, vous gérez plusieurs entreprises et que de par conséquent, vous avez un nombre incalculable de factures et il serait difficiles de trouver celles de chaque produits que vous vendez. Ensuite, vous leur dites que vous êtes prêts cependant à prendre en photo des produits qu'ils choisiront avec votre carte d'identité pour prouver que vous avez bien les objets en votre possession.

Evidement, vous n'avez pas les objets mais il va falloir ruser. Vous allez commander les produits qu'ils demandent sur Amazon. Et ensuite envoyer une photo de ces derniers avec votre carte d'identité. Vous renverrez ensuite les produits à Amazon et vous obtiendrez votre remboursement.

Je vous l'accorde, c'est une méthode assez farfelue mais qui à fait ces preuves dans mon cas sur 3 comptes eBay différents.

En ce qui concerne les suivis, évitez au maximum de les rentrer sur eBay ou PayPal, ne le faites qu'en cas de litige. La raison est simple, sur vos annonces vous avez indiqué que l'objet été à tel endroit. Or, si vous donnez le suivi, eBay verront que l'objet n'est pas parti de cet endroit.

Vous pouvez donner le suivi aux clients si ils le réclament mais par message, ne le rentrez jamais sur eBay Vous verrez également que vous avez des limites de quantité d'objets à mettre en vente sur eBay, vous ne pourrez pas lister 10.000 objets directement. Il faudra demander des augmentations de limites à eBay tous les 15 jours. Ils acceptent très souvent quand ils voient que vous êtes sérieux, même si vous ne vendez pas ou peu.

## 6. COMMENT SCALER ET AUGMENTER SON CHIFFRE ?

Au terme des trois mois, si vous avez bien suivi toutes les étapes, vous n'aurez donc plus de blocages et vous serez sur la bonne voie pour avoir un business prospère et très rentable.

Maintenant, plusieurs choix s'offrent à vous pour augmenter votre chiffre d'affaire.

Les deux principales méthodes consisteraient soit à lister énormément de produits sur votre compte afin d'avoir plusieurs ventes chaque jours (il ne faut cependant surtout pas négliger la qualité des annonces) soit à créer un ou des autres comptes vendeur. Je vais vous détailler les 2 méthodes.

Pour la première méthode, il va falloir travailler rigoureusement et méthodiquement, beaucoup n'auront pas la patience nécessaire mais c'est là que vous pourrez vous démarquer.

Vous allez devoir lister plusieurs produits chaque jours, tous les jours de la semaine ce qui implique un grand travail de recherche en amont et un travail également de rédaction pour les pages produits ainsi que les titres. Je vous conseille de lister minimum 15 produits par jours, vous aurez donc une centaine de produits supplémentaire par semaine.

Je sais que ça peut paraître difficile et que cela peut prendre du temps, c'est pourquoi je vais vous expliquer comment je procédais lorsque j'avais encore un emploi en tant que commercial.

Le matin, je me levais 1h30 plus tôt que d'habitude donc à 6h. Je profitais de ces 1h30 pour chercher des produits qui pourraient être intéressants à lister sur ma boutique. J'en prenais une trentaine et je me noter tous les liens vers les produits (Amazon et eBay) sur un fichier word.

Ensuite, lorsque je rentrais le soir, vers 19h, je fonçais directement sur mon ordinateur et je triais les produits que j'avais sélectionnés le matin pour ne garder que les 10 15 plus intéressants. Cela ne prenait pas beaucoup de temps, environ 30 minutes / 1 heure. Je mangeais (et oui, il faut bien manger) et ensuite je prenais environ 1 heure pour lister les 15 produits que j'avais choisis.

Je sais que certaines personnes vont être fatiguées en rentrant du travail et qu'ils n'auront qu'une envie, se poser devant une série mais sachez que la liberté financière ne peut d'obtenir qu'en fournissant des efforts, les gens qui vous disent qu'ils gagnent 10 000 euros par mois en travaillant 4 heures par semaine, c'est parce que pendant 6 mois ils

ont travailler 15 heures par jours avant d'en arriver là. Le mindset est très important dans le business.

Pour ceux qui ont un petit capital pour démarrer leur scaling (notamment grâce aux ventes durant les 3 mois), vous pouvez faire appel à des personnes pour vous trouver des produits qui se vendent sur eBay. Je propose personnellement ce service, vous n'avez qu'à y jeter un oeil à cette adresse : <https://bit.ly/3bmWYz0>

Maintenant, nous allons nous attaquer à la deuxième méthode pour scaler votre business !

Cette méthode comme je l'ai dit consiste à créer un ou plusieurs autres comptes eBay. La façon de faire est donc assez simple en soit. Vous allez répéter tout le processus afin de vous faire accepter par eBay jusqu'à atteindre les fameux 3 mois sur vos autres comptes. Je vous conseille de créer 2 autres comptes. Vous pouvez les lier à votre adresse PayPal principale, il n'y a pas besoin de recréer des comptes PayPal. Posséder plusieurs comptes vendeur est totalement légal sur eBay, la chose qui est interdite est d'enchérir avec ces comptes sur ces propres produits.

Créez cependant de nouvelles adresses mail, se sera plus pratique pour vous, pour gérer vos différents comptes.

Avoir plusieurs comptes vous assurera un revenu constant, même si l'un des comptes perd un peu en vitesse, les autres rattraperont le coup et vous éviteront de perdre vos cheveux lorsque vous vendrez moins que la veille.

Pour une raison que j'ignore, il arrive que l'un de mes comptes ne vendent plus pendant 2 3 jours pendant que les autres doublent voir triplent leur chiffre. Je ne peux pas expliquer ce phénomène mais sachez que cela peut arriver.

Les produits que vous mettrez pourront soit être les mêmes que sur votre premier compte soit de nouveaux produits que vous avez envie de tester.

Il est possible également lorsque l'on créer de nouvelles boutiques de les axer sur une niche en particulier (les chiens, le jardinage, les mangas...) et cela peut être très bénéfique car les clients seront plus susceptibles de commander plusieurs produits chez vous.

## 7.COMMENT ALLER PLUS LOIN ?

Après que vous ayez conquis la marketplace eBay, armé de vos 10 comptes avec 5000 produits, que vous reste t-il donc à faire ?

Je vais vous donner plusieurs pistes pour pouvoir continuer de prospérer avec votre business en ligne sur eBay.

Je ne peux que vous conseiller la première méthode, elle consiste simplement à faire du stock. Je m'explique, jusque là, nous avons parler de dropshipping, le fait de n'avoir aucun stock. Maintenant, l'évolution logique serait de faire du stock pour ainsi augmenter vos marges et apporter plus de valeurs aux produits que vous vendez. Attention, je ne vous dit pas d'acheter 500 exemplaires de chaque produits que vous vendez.

Dans un premier temps, vous pouvez acheter 5 exemplaires des 10 produits que vous vendez le plus. Pour cela, je vous conseille de les commander sur Aliexpress, vos marges seront bien plus intéressante qu'avec Amazon.

Ainsi, votre boutique passera d'une boutique 100% dropshipping à une boutique dropshipping et stock. Le fait d'avoir votre stock vous permettra de contrôler la qualité des produits et comme je le répète, augmenter considérablement vos marges.

Pour aller encore plus loin, vous pouvez même commencer à proposer vos produits en y mettant une marque. Lorsque vous serez sur et certain de votre produit, que vous aurez des fonds pour réinvestir dans du stock, il est très intéressant (et particulièrement depuis 2 à 3 ans) de créer une image de marque et d'accoler votre logo sur les produits que vous vendez.

Certains fournisseur chinois sur le site Alibaba proposent ce service à partir d'un certain montant de commande.

Cela fidélisera votre client et il sera amené à commander de nouvelles fois chez vous si le produit lui plaît.

Il faudrait une formation à part entière pour pouvoir vous expliquer tout le processus mais sachez que c'est possible et même vivement conseillé pour créer un véritable empire e-commerce.

Cette formation écrite touche à sa fin, il ne vous reste plus qu'à passer à l'action.

L'ultime conseil que je vous donne est de ne surtout pas renoncer. Il faut persévérer dans ce que vous faites, vous focus à fond pendant un temps donné pour ensuite récolter ce que vous avez semer.

Le business en ligne est difficile mentalement, vous devrez faire face à de nombreuses épreuves mais aucune sensations n'est égale à celles que vous procure la liberté financière.

Rejoignez mon nouveau groupe pour être tenu au courant des formations dans le domaine du business en ligne et venez discuter de business avec d'autres entrepreneurs web.

<https://bit.ly/Webmoney-Maker>

Quelques liens utiles :

Formation eBay en vidéo (énormément de valeur !) de mon ami Pierre Eliott :

<https://bit.ly/Dropship-mastery>

Mon service de coaching si vous souhaitez aller plus loin et me poser des questions directement sur le business avec eBay :

<https://bit.ly/Coaching-ebay>

